

Offenes Bieterverfahren – häufig gestellte Fragen

1. Was ist ein offenes Bieterverfahren?

Das offene Bieterverfahren ist eine sichere und transparente Methode, eine Immobilie zum aktuellen Marktwert zu verkaufen. Offen heißt, dass jeder mitmachen und ein Gebot abgeben kann.

Im Gegensatz zur Auktion oder Versteigerung ist das offene Bieterverfahren rechtlich nicht bindend. Es ergibt sich keine rechtlich bindende Verpflichtung aus dem Einreichen eines Gebotes - weder für den Bieter, noch für den Verkäufer. Eine echte, rechtliche Bindungswirkung entsteht erst durch den notariellen Kaufvertrag - vorher nicht.

2. Wie läuft das offene Bieterverfahren ab?

Die Kaufinteressenten melden sich beim Makler und erhalten alle wichtigen Unterlagen zum Objekt und eine Einladung zur Besichtigung. Bis zum Ende der Bieterfrist kann an den Makler ein schriftliches Gebot abgegeben werden. Ein Kaufinteressent kann innerhalb der Bieterfrist mehrere Gebote abgeben. Nach Ende der Bieterfrist erhalten alle Bieter eine Information über das Ergebnis. Der Höchstbietende wird vom Verkäufer zu Verkaufsgesprächen eingeladen. Danach kann ein Notartermin vereinbart werden.

3. Was muss ich als Kaufinteressent/in parat haben?

Wenn Sie das Geld für das Haus nicht unter dem Kopfkissen liegen haben, sollten Sie einen allgemeinen, objektneutralen Finanzierungsnachweis Ihrer Hausbank vorweisen können. Damit bestätigt Ihnen die Bank, dass Sie unter Berücksichtigung Ihrer persönlichen Vermögens- und Einkommensverhältnisse grundsätzlich für einen zu bestimmenden Betrag ein Haus kaufen können und die Bank dies mitfinanziert. Wenn Sie dann ein bestimmtes Haus kaufen möchten, wird die Bank in der Regel anhand der Objektunterlagen und eines eigenen Gutachters konkret für dieses Haus prüfen, ob die Finanzierungszusage weiter gilt und dies im positiven Fall auch bescheinigen mit einer objektbezogenen Finanzierungszusage.

4. Welche Rolle spielt der anbietende Makler?

Der Makler ist in diesem konkreten Fall vom Verkäufer beauftragt, für das Haus in Form eines offenen Bieterverfahrens einen Käufer zu finden. Der Makler ist alleiniger Ansprechpartner der Kaufinteressenten. Er informiert, organisiert Besichtigungstermine, steht mit Fachauskünften zur Verfügung und stellt sicher, dass der Prozess für alle Beteiligten geordnet und fair abläuft.

Der Makler kann auch Hilfestellung bei der Beschaffung von Finanzierungsmitteln, Berücksichtigung individueller Vertragswünsche oder bei der Gebotspreisfindung leisten.

Der Makler ist beim notariellen Beurkundungstermin anwesend und kann dort auch, falls erforderlich, Auskünfte geben.

Der Makler erhält für seine Leistungen die vereinbarte Provision als Anteil vom notariellen Kaufpreis (inklusive Mehrwertsteuer), verdient, fällig und zahlbar nach Abschluss des notariellen Kaufvertrages. Der Provisionsanspruch des Maklers wird vom Notar im notariellen Kaufvertrag als eigenständiger Anspruch verankert.

5. Ist das offene Bieterverfahren gefährlich, kann ich Fehler machen?

Nein. Die berühmte Filmszene mit der irrtümlich gehobenen Hand bei der Versteigerung eines Picassos gibt es im offenen Bieterverfahren nicht. Sie müssen nichts zahlen, wenn Sie ihr Gebot zurückziehen. Sie müssen als Teilnehmer/in des offenen Bieterverfahrens erst zahlen, wenn Sie mit ihrer Unterschrift beim Notar das Haus gekauft haben. Dann müssen Sie das Haus bezahlen und die Maklerprovision. Das Schlimmste, was also passieren kann, ist, dass Sie das Haus nicht erhalten, weil Sie zu wenig geboten haben.

6. Ist der Verkäufer verpflichtet, mein Gebot anzunehmen?

Nein. Ebenso wenig, wie Sie verpflichtet sind, Ihr Gebot auch durch den Kauf zu realisieren, ist der Verkäufer verpflichtet, Ihr Gebot anzunehmen. Das Höchstgebot ist nur eine Empfehlung dahingehend, mit wem der Verkäufer am besten über den Kauf verhandeln soll. Der Verkäufer setzt sich mit dem Höchstbietenden und dem Makler zusammen und plant die Eckpunkte des notariellen Kaufvertrages und den Beurkundungstermin. Erst mit der Beauftragung des Notars und mit der Beurkundung entstehen finanzielle Verpflichtungen.

7. Was passiert, wenn ich das Höchstgebot abgegeben habe?

Nach Ende der Bieterfrist informiert der Makler Sie darüber, wo Sie im Bieterverfahren mit ihrem Gebot stehen. Wenn sie Höchstbietender sind, werden Sie zu einem Gespräch mit dem Verkäufer und dem Makler eingeladen und planen die Eckpunkte des notariellen Kaufvertrages und den Beurkundungstermin. Erst mit der Beurkundung beim Notar entstehen für beide Seiten Verpflichtungen und Kosten – wie bei einem normalen Immobilienkauf auch.

8. Was passiert, wenn ich nicht das höchste Gebot abgegeben habe?

Nach Ende der Bieterfrist informiert der Makler Sie darüber, wo Sie im Bieterverfahren mit ihrem Gebot stehen. Wenn Sie nicht Höchstbietender sind, jedoch an zweiter oder dritter Stelle stehen, teilt Ihnen der Makler dies mit und kündigt Ihnen an, Sie zu informieren, falls der Kauf des Hauses durch den Höchstbietenden scheitert. Zahlen müssen Sie nichts - das Bieterverfahren ist für die Kaufinteressenten von Anfang bis Ende kostenlos.

9. Was muss ich tun, wenn ich weitere Fragen habe?

Rufen Sie ohne zu zögern Ihren Makler an. Der wird Ihnen ausführlich antworten. 0172 9988 532. info@iphf.de. www.iphf.de